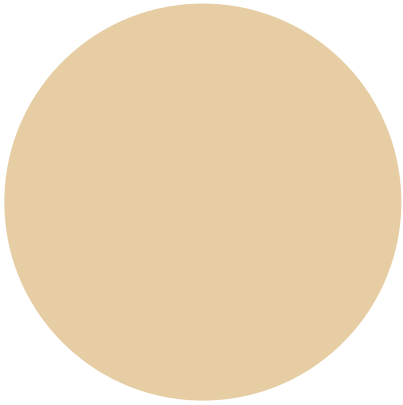


# Stå stærkt til din lønsamtale som privatansat





# Indhold

**03**

**Skab værdi for dig selv**  
Gør forhandling til en vane

**11**

**Jobskifte på vej?**  
Fem tips til lønforhandling  
i et nyt job

**22**

**Bonus, ferie, pension**  
15 goder, du kan forhandle  
til din lønpakke

**05**

**Mere i løn fremover?**  
Fem råd til din årlige  
lønforhandling

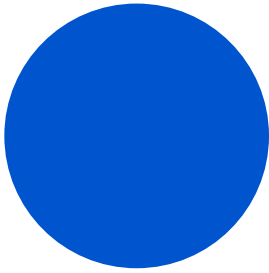
**17**

**Ny på arbejdsmarkedet?**  
Fire teknikker til din første  
lønforhandling

**24**

**Få hjælp til at lande en god løn**  
Vi står klar med rådgivning





# Skab værdi for dig selv

## Gør forhandling til en vane

Når du har et job, skal du selvfølgelig have løn. Som privatansat forhandler du typisk din løn selv, så det er vigtigt at lære, hvordan du griber det an – og hvordan du kan gøre lønforhandling til en naturlig del af dit arbejdsliv.

Tag en lønsamtale med din chef, mindst en gang om året, så du sikrer, at din løn:

- følger med den generelle lønudvikling
- afspejler, at du bliver dygtigere, tager mere ansvar og skaber resultater.

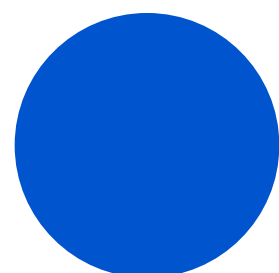
Det kan godt føles akavet, måske endda ubekvemt, at skulle kigge sin chef i øjnene og tale om sin egen værdi i kroner og øre. Særligt de første gange.

Har du det sådan, er du ikke alene. Den gode nyhed er, at du med god forberedelse kan få en positiv oplevelse og gå tilfreds ud af forhandlingen.

I denne guide får du:

- vores bedste tips og teknikker til at forhandle løn som privatansat – uanset om det er i dit nuværende job, ved et jobskifte eller i dit første job efter studiet
- inspiration til andre fordele, du kan forhandle som en del af din samlede lønpakke – fx bonus, højere pension, flere feriedage eller kurser.

God fornøjelse med din lønforhandling – vi hepper på dig.





**Er du medlem af Djøf?** Så kan du få individuel sparring inden din næste lønforhandling. Du får også adgang til [vores lønstatistikker](#), der viser, hvad vores medlemmer tjener i forskellige brancher, og som gør dig klogere på lønudviklingen for andre med samme erfaring og kompetencer som dig.

# Mere i løn fremover?

## Fem råd til din årlige lønforhandling

Lønforhøjelse er ikke en selvfølge, når du er i et fast job. Hvis du vil have – og fastholde – en god løn, kræver det, at du taler med din chef om det. Det betyder, at du proaktivt tager snakken om løn op, at du har styr på dit lønudspil, og at dine argumenter sidder lige i skabet. Med andre ord: At du forhandler.

Her kommer fem råd til din årlige lønforhandling →



# 1

## Forbered dit lønudspil, og del gerne med din chef

Inden du går ind til forhandlingen, skal du beslutte dig for, hvad du ønsker i løn.

Du kan bruge [Djøfs lønberegner](#) til at komme nærmere et tal, der er realistisk for dig og for dit job. Du kan også blive inspireret af relevante kollegers løn – men til selve forhandlingen skal du holde fokus på dig selv og dine egne resultater.

Se det som en fordel, hvis din chef beder dig om at lægge ud med et lønforslag, for så kan du præge forhandlingen hen imod dine forventninger.

Det kan endda være en god idé at sende dit lønudspil til din chef inden forhandlingen (fx med henvisning til [Djøfs lønberegner](#) eller [lønstatistikker](#)). Ligesom du på forhånd kan flage, hvis du har ønsker til mere frihed, højere pensionsbidrag, betalt avis eller andre goder.

Måske er der noget, din chef kan have gavn af at undersøge på forhånd, så I begge møder velforberedte op og kan komme længst muligt i forhandlingen.

Invitér til dialog og undgå at give ultimatummer. Revolvermetoder stiller dig sjældent bedre i en forhandlingssituation.

**En forskel på 53.000 kr.** Vidste du, at der stadig er et løngab mellem kvinder og mænd? Kvinder i det private erhvervsliv tjener gennemsnitligt 53.000 kr. mindre om året end deres mandlige kolleger (2023). Det arbejder Djøf for at ændre. Her kan en åben lønsnak med kolleger være en vej til at mindske forskellen.

# 2

## Hvad er du værd for virksomheden?

Udover et godt lønudspil, skal du have stærke argumenter klar, når din chef spørger, hvorfor du fortjener den løn, som du beder om.

Forbered to til tre konkrete argumenter, som du kan lægge på bordet til lønsamtalen. Kig både bagud og fremad. Hvilke resultater har du leveret siden sidste lønforhandling? Hvilke opgaver og mål står du overfor i den næste tid?

Rids op for dig selv, om du:

- har skabt resultater, der fremmer virksomhedens drift eller udvikling
- har fået nye kompetencer eller bragt nye kompetencer i spil
- er på vej til at få flere, måske større, opgaver
- står over for nye ansvarsområder
- har løst særlige opgaver eller varetaget andres opgaver.

Tænk også over, hvad din chef prioriterer, og hvad der betyder noget for, om din chef får succes.

# 3

## Du kan forhandle andet end løn

Til den årlige lønforhandling går de fleste typisk efter en lønstigning, men du kan også forhandle om andre goder.

Måske er økonomien på din arbejdsplads presset, så du ikke kan få den lønstigning, du ønsker. Eller måske er der andet, der betyder mere for dig end flere penge. Uanset hvad, er det en god idé at tænke over, hvad der kan supplere din løn.

I din lønpakke kan du forhandle om flere feriedage, kompetenceudvikling, højere pension, bonus og meget andet.

**Hvordan ser det ud med barsel?** Vær obs på, om dine barselsvilkår som privatansat kun følger funktionærlovens minimumsregler, eller om du skal have været ansat i en bestemt periode (anciennitetskrav) for at kunne få løn under barsel. Hvis det er sådan, kan du overveje at tage det op til en lønsamtale. Med [Djøfs barselsberegner](#) får du et overblik over dine muligheder.



# 4 Hold en positiv stemning

Måske går det ikke helt, som du ønsker. Forsøg alligevel at holde fast i at være positiv og konstruktiv.

Al erfaring peger på, at du har bedre chancer for at få et godt resultat, hvis du viser, at du spiller på hold med din chef. Det kan du gøre ved at anerkende din lønstigning – også selvom du ikke får alt det, du beder om.

**Hav styr på dit kropssprog.** Vis med dit kropssprog, at du er åben, nysgerrig og har god selvtillid. Det gør du ved at have øjenkontakt, læne dig frem når din chef taler og nikke anerkendende undervejs. Undgå krydsede arme foran brystet. Det inviterer ikke til en åben dialog. Og sid ikke nedsunken i stolen, men udstrål, at du selv tror på det, du siger. Få flere tips og tricks til dit kropssprog [her](#).

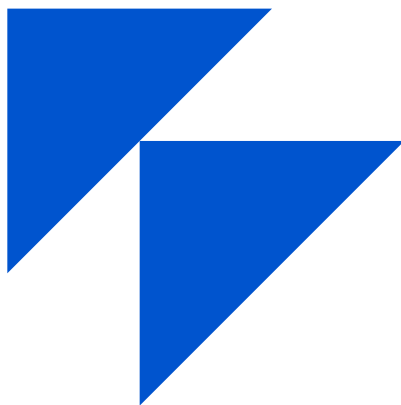
# 5

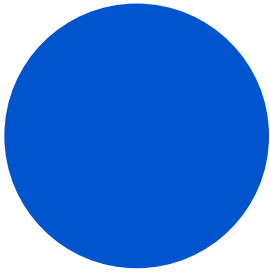
## Saml op, og husk den løbende dialog

Inden I slutter forhandlingen, er det en god idé at samle op på det, som du og din chef er nået frem til. Det er her, du skal blive sikker på, om din lønstigning er med eller uden pension, og hvornår den nye løn træder i kraft. Sørg for at få det bekræftet i en mail efter samtalen, så du har det på skrift.

Du kan også spørge din chef, hvad du skal levere i løbet af det næste år for at få (endnu) en lønstigning.

På mange arbejdspladser ligger den årlige lønforhandling på et fast tidspunkt, men du kan påvirke din løn hele året. Hvis du løbende taler med din chef om dine arbejdsopgaver og resultater, er du med til at varme op til næste forhandling og dermed til en mulig lønforhøjelse.



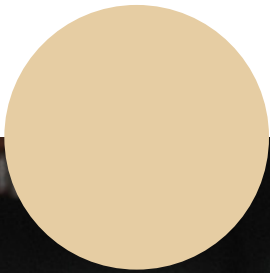


# Jobskifte på vej?

Fem tips til lønforhandling i et nyt job

Er du i gang med at skifte job, står du i en stærk position til at forhandle løn og en god samlet lønpakke. Du har allerede værdifuld erfaring, som du tager med ind i den nye stilling, og så er du særligt udvalgt til det nye job. Men du skal stadig forberede dig til lønforhandlingen, og dine argumenter skal selvfølgelig være på plads.

Her kommer fem tips til at forhandle løn i et jobskifte →



# 1

## Tjek lønniveauet for jobbet

Til jobsamtalen skal du være forberedt på at blive spurgt om dine ønsker til løn. Det kan ske til første samtale eller senere i forløbet, måske endda først når du har fået tilbudt jobbet. Uanset hvad, skal du beslutte dig for, hvilken løn du vil gå efter.

Der er især to tal, du skal overveje:

- Det ambitiøse tal, som er dit lønudspil, og det, du siger højt.
- Det acceptable tal, som er din smertegrænse.

For at finde frem til dine to tal, kan du undersøge, hvad andre i lignende jobs og med samme erfaring som dig tjener. Det kan du bruge [Djøfs lønberegner](#) og [lønstatistikker](#) til at spore dig ind på.

Nævn ikke din nuværende løn, hvis du ønsker en lønstigning, for så vil din nye chef ofte lægge sig op ad den. Og vent i det hele taget med at tale om løn, til du bliver spurgt. Jo senere i processen, jo bedre. Faktisk kan det være en fordel, hvis lønforhandlingen først begynder, når du er den eneste kandidat tilbage og har fået tilbudt jobbet.

# 2

## Dine argumenter skal stå stærkt

Udover dine ønsker til løn, skal du have gode og klare argumenter klar, som gør det troværdigt, at du er lønnen værd.

Fremhæv den værdi, du bringer til virksomheden. Det kan du gøre ved at relatere dine kompetencer, kvalifikationer og personlige egenskaber til virksomhedens opgaver, mål og strategier.

Til de gode argumenter kan du overveje, om:

- du har særlige kompetencer, der kvalificerer dig til jobbet?
- du har relevant erfaring, og hvordan du kan sætte den i spil?
- du får en særlig nøglefunktion i dit nye job?
- dine arbejdsopgaver er strategisk vigtige for virksomheden?
- du får ledelsesansvar eller kommer til at arbejde tæt på ledelsen?

**Alle de andre goder.** Du kan forhandle andet end løn, når du skifter job. Arbejdstid, pension, fleksibilitet, ferie og mange andre goder kan være en del af din samlede løn-pakke. Overvej derfor, hvad der er vigtigt for dig. [Se 15 forslag her.](#)

# 3

## Din position i forhandlingen

Vurdér, hvor stærkt du står i forhandlingen. Der er fx stor forskel på, om du er blevet headhuntet eller selv har søgt jobbet. Eller om du har flere jobtilbud på hånden og derfor godt kan skrue op for dit lønudspil.

Modsat bør du måske skrue ned for dine forventninger, hvis du har været jobsøgende længe eller skifter til en branche, hvor du ikke har erfaring eller åbenlyse kompetencer.

Når først din nye chef har valgt dig til jobbet, står du væsentligt stærkere i forhandlingen.

**Særligt for dig, der er leder.** Ved din første lederstilling eller ved et nyt lederjob med mere ansvar, står du i en stærk position og har mulighed for at forhandle en mærkbar lønstigning og en god samlet lønpakke. Bliv klogere på dine muligheder som leder og chef.

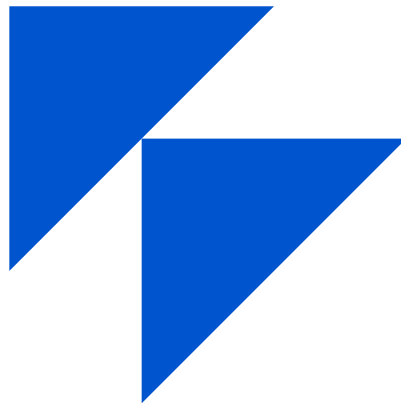
# 4

## Hvordan er virksomhedens branche og situation?

Undersøg den økonomiske situation for din kommende arbejdsplads. Økonomien betyder noget for dine muligheder for at forhandle en specifik løn hjem.

Du kan fx undersøge:

- Den økonomiske situation hos din nye arbejdsgiver og branche.
- Hvordan virksomheden har performet de seneste år.
- Om det er svært for virksomheden at rekruttere.
- Markedspositionen og den vækststrategi du bliver en del af.



# 5

## Teknikker ved forhandlingsbordet

Når lønnen bliver bragt på banen, så husk, at det er en forhandling. Det betyder, at det er godt at være fleksibel, åben og nysgerrig.

Vis, at du er villig til at indgå kompromiser, og anerkend din modpart, når dine ønsker bliver imødekommet. Også selv om det er i det små. Du kan sjældent få alt på din ønskeliste.

Bliver du i tvivl om det lønudspil, du får præsenteret, er det helt okay at bede om tid til at tænke over det. Det kan give dig luft til at foreslå andre løsninger, som gør, at I kan nå hinanden på en god måde.

### Undgå de fire faldgruber ved jobskifte

1. Spørg altid om lønnen er med eller uden pension.
2. Sig ikke dit job op, før lønnen i dit nye job er på plads.
3. Få altid lønnen og andre vilkår på skrift.
4. Fortæl ikke, hvad du tjener i dag, hvis du ønsker et lønhop.





# Ny på jobmarkedet?

## Fire teknikker til din første lønforhandling

Det kan føles nervepirrende at gå til sin allerførste lønforhandling. Det er en uvant situation, så det er helt naturligt, hvis der er lidt nerver på.

Måske er du usikker på, hvilken løn du kan tillade dig at bede om, og hvordan du skal argumentere for det?

Her kommer fire teknikker til at forhandle løn som nyuddannet →



# 1

## Kend din værdi på markedet

Som helt ny på arbejdsmarkedet kan det være svært at tale om sin værdi. Men faktisk kan du som nyuddannet have stor værdi for en kommende arbejdsplads. Du har den nyeste viden på dit felt og kommer med friske øjne på opgaverne. Du kan også bringe din erfaring fra studiejob og praktik i spil.

Din forhandlingsposition er ofte bestemt af:

- din uddannelse og erfaring fra studiejob og praktik
- om virksomheden er i vækst
- om branchen er lønførende
- hvor i landet virksomheden ligger
- om du er den kandidat, arbejdsgiveren søger
- om virksomheden har nemt eller svært ved at rekruttere.

**Advokatfuldmægtig?** Vær opmærksom på, at hos nogle advokatkontorer er advokatfuldmægtige underlagt en fastlagt løn for det første, andet og tredje år. Gælder det for dig, er din løn derfor ikke til forhandling. Bliv klogere på dine rettigheder som advokatfuldmægtig.

# 2

## Kom med et realistisk lønudspil

Når du bliver spurgt om dine ønsker til løn, skal du give et kvalificeret svar og begrunde det.

Dit lønudspil må gerne være ambitiøst. Det tal, du nævner, bør være højere end det, du umiddelbart forventer at få i løn, men du skal samtidig kunne argumentere for det.

Kom gerne med et åbent udspil. Det kan fx være, at du forventer en løn i slutningen af 30'erne eller i midten af 40'erne. På den måde inviterer du din kommende chef til dialog om dit lønniveau.

Giv ikke et spænd på fx 40-45.000 kr. Din chef vil typisk kun høre 40.000 kr. – og det begrænser dine muligheder for at komme i nærheden af de 45.000.

Du kan også forhandle om andre goder som pension, mere ferie, hjemme-arbejdsdage, kurser og meget andet.

**Startløn.** I dit første job kan du tage afsæt i Djøfs anbefalede startløn for nyuddannede medlemmer på det private arbejdsmarked, som ligger på 43.800 kr. inkl. pension (2024). Det betyder ikke, at alle får samme startløn, nogle får mere og andre mindre.

# 3

## Brug få, men gode argumenter

Hvorfor er du den løn værd, som du beder om? Det skal du nemt kunne forklare. Derfor bør du have et par stærke og tydelige argumenter klar.

Du kan fx bringe på banen, at du har:

- skrevet speciale om området, og derfor har den nyeste viden
- erfaring med de specifikke opgaver i stillingen
- leveret gode resultater på samme område i studiejob eller praktik
- kendskab til selve branchen.

Husk at tage udgangspunkt i dine egne kompetencer og erfaringer, og undlad argumenter som: "Det får mine studiekammerater."

**Fra studiejob til fuldtidsjob.** Har du fået fast job gennem dit studiejob eller praktikplads, kan du også bruge det som et stærkt argument til din lønforhandling. Du kan nemlig argumentere for den værdi, du allerede har tilført virksomheden.

# 4

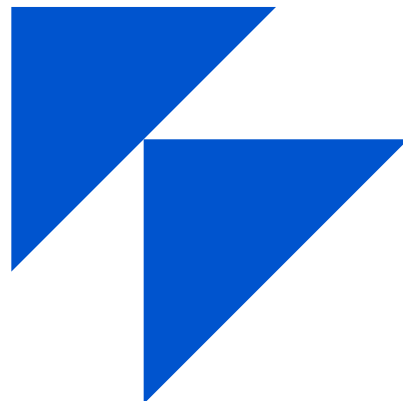
## Vær klar med plan B

Det er ikke sikkert, at din kommende chef kan give dig præcis det, som du ønsker i løn. Så hav en plan B i baghånden, hvis du får nej til dit lønudspil.

Det kan være, at I kan blive enige om:

- en grundløn og en bonusaftale
- en lønstigning efter et aftalt antal måneder
- andre goder end løn til at supplere med.

Prioritér dine udspil, så du begynder med at spille ud med det, du helst vil have. Får du nej, så spil ud med din næsthøjeste prioritet. Og så videre.



# Bonus, ferie, pension

15 goder, du kan forhandle til din lønpakke

Løn handler ikke kun om beløbet på din lønseddel. Du kan supplere din løn til en god samlet lønpakke på mange andre måder.

På næste side får du inspiration til 15 goder og fordele, som du kan tage med til forhandlingsbordet. Du kan læse mere om de enkelte goder [her](#).





Bonus



Pension



Aktieafløjning



Ekstra ferie og fridage



Forhøjet ferietillæg



Fri mobil, pc og internet



Fri bil



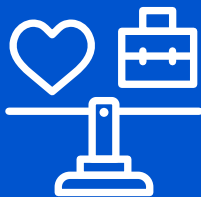
Erhvervskort



Abonnementer



Omsorgsdage



Fleksibilitet



Seniorordning



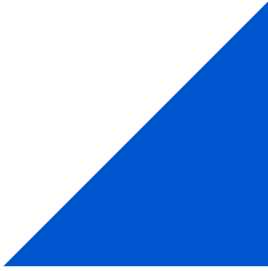
Kurser og efteruddannelse



Netværk og faglige foreninger



Titel



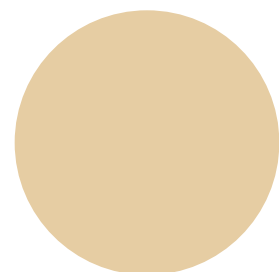
# Få hjælp til at lande en god løn

Vi står klar med rådgivning

Mere end 30.000 privatansatte medlemmer har valgt Djøf som fagforening. Som medlem kan du få gavn af en lang række tilbud, der stiller dig stærkt til næste lønforhandling.

Du får adgang til:

- professionel og individuel sparring inden din næste lønforhandling
- årligt opdaterede lønstatistikker
- viden om lønudviklingen i din branche og for din kompetenceprofil
- et gennemtjek af din ansættelseskontrakt
- arrangementer og kurser om løn og forhandlingsteknikker
- rådgivning om arbejdsliv, trivsel, kompetenceudvikling og meget mere.



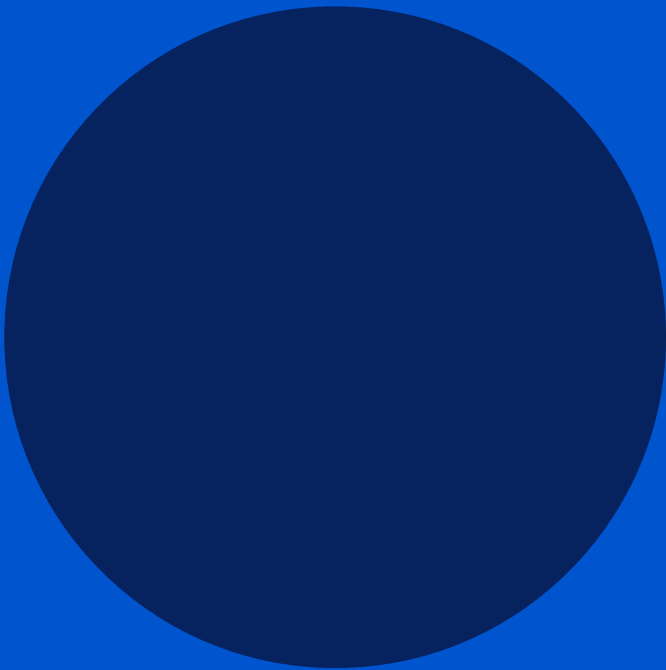
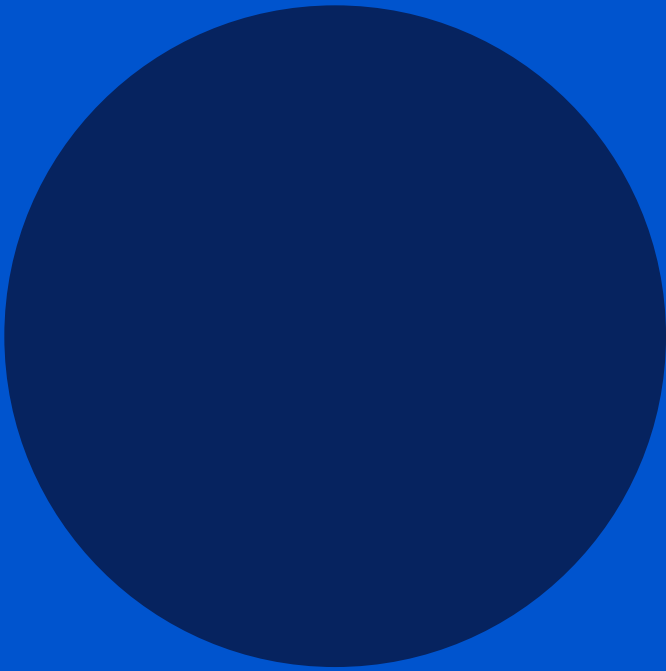




**Tre måneder for 0 kr.** Meld dig ind i dag og få adgang til rådgivning og lønforhandlingskurser med det samme. Hvis du er nyt medlem, får du de første tre måneders medlemskab for 0 kr.

**→ Bliv medlem af Djøf**

Djøf



Djøf

Gothersgade 133  
1123 København K  
33 95 97 00

[djoef@djoef.dk](mailto:djoef@djoef.dk)  
[djoef.dk](http://djoef.dk)